

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB IV

### PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN

#### A. Pengaruh Harga Dalam Meningkatkan Jumlah Konsumen Pada Usaha Bengkel Las

Usaha bengkel las Lima Saudara merupakan satu di antara sekian banyaknya usaha bengkel las di Bangkinang. Usaha bengkel las juga merupakan salah satu usaha yang menjamur di Bangkinang, hal ini dikarenakan yang salah satu alasannya yakni semakin pesatnya pembangunan rumah-rumah permanen dan sebagai penunjang keamanan rumah maka banyak masyarakat yang memesan produk yang berbahan dasar besi ini.

Pemilik usaha bengkel las lima Saudara yang menyadari keadaan ini tentunya tidak menyia-nyiakan kesempatan. Keadaan ini dimanfaatkan oleh pemilik usaha bengkel las Lima Saudara dengan menarik konsumen dengan memanfaatkan harga yang ditetapkan. Harga akan menjadi patokan serta tolak ukur bagi konsumen dalam menentukan keputusan. Harga yang pantas dan kesesuaian kualitas dari produk yang dihasilkan maka akan menciptakan kepuasan pada konsumen.

Dalam penelitian ini, penulis memaparkan deskriptif serta analisa data penelitian sebagai berikut:

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### a. Deskriptif Responden

Dalam Penelitian ini, Peneliti mengkaji langsung pengaruh harga terhadap peningkatan jumlah konsumen serta tinjauan menurut Ekonomi Syariah. Variabel yang diteliti adalah Harga (X) sebagai variabel Independen dan Konsumen (Y) sebagai variabel Independen. Data diperoleh dengan cara menyebarkan kuisisioner kepada 55 pelanggan usaha Bengkel Las Lima Saudara yang dijadikan sampel penelitian ini dan secara langsung pula menemui konsumen.

Deskripsi responden menjelaskan beberapa identitas responden penelitian yang memberikan tanggapan terhadap kuesioner yang telah disebarkan. Data yang dibutuhkan dalam penelitian ini berupa data primer yang didapat dari pengumpulan angket/kuesioner kepada responden penelitian yang berjumlah 55 responden. Adapun karakteristik responden yang diklarifikasikan sebagai berikut:

#### 1. Jenis Kelamin

Berdasarkan kuisisioner yang disebarkan kepada responden, maka adapun jenis kelamin responden dalam penelitian ini dapat dilihat dari tabel IV. 1

Tabel IV.1  
DATA RESPONDEN MENURUT JENIS KELAMIN

No.	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase
1	Laki-laki	35	63,6%
2	Perempuan	20	36,4%
<b>Jumlah</b>		<b>55</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Hasil Penelitian, 2019

Berdasarkan tabel IV. 1 diatas dapat dilihat bahwa sebanyak 35 orang atau 63,6% responden berjenis kelamin laki-laki, sedangkan sebanyak 20 orang atau 36,4% responden berjenis kelamin perempuan. Dapat ditarik

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kesimpulan bahwa sebagian besar konsumen atau pelanggan usah Bengkel Las Lima Saudara adalah berjenis kelamin laki-laki.

## 2. Usia Responden

Berdasarkan kuisisioner yang disebarakan kepada responden, maka adapun usia responden dalam penelitian ini dapat dilihat dari tabel IV. 2

Tabel IV. 2  
DATA RESPONDEN MENURUT USIA

No.	Usia Responden	Frekuensi	Persentase
1	21-30 tahun	10	18,2%
2	31-40 tahun	14	25,4%
3	> 40 tahun	31	56,4%
<b>Jumlah</b>		<b>55</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Hasil Penelitian, 2019

Berdasarkan tabel IV. 2 dapat ditinjau dari usia para responden yaitu pada usia 21-30 tahun sebanyak 10 orang atau berkisar pada 18,2% responden, pada usia 31-40 tahun sebanyak 14 orang atau berkisar pada 25,4%, sedangkan pada usia >40 tahun sebanyak 31 orang atau berkisar pada 56,4% responden. Dapat ditarik kesimpulan bahwa sebagian besar konsumen atau pelanggan usaha Bengkel Las Lima Saudara berada pada usia >40 tahun.

## 3. Pekerjaan

Berdasarkan kuisisioner yang disebarakan kepada responden, maka adapun pekerjaan responden dalam penelitian ini dapat dilihat dari tabel IV.3

Tabel IV.3  
DATA RESPONDEN MENURUT PEKERJAAN

No.	Pekerjaan	Frekuensi	Persentase
1	PNS	12	21,8%
2	Pegawai Swasta	10	18,2%
3	Wiraswasta	25	45,5%
4	Pelajar / Mahasiswa	8	14,5%
5	Lain-lain	0	0
<b>Jumlah</b>		<b>55</b>	<b>100%</b>

Sumber: Data Hasil Penelitian, 2019

Berdasarkan tabel IV. 4, dapat dilihat bahwa jumlah responden dengan pekerjaan sebagai PNS sebanyak 12 orang atau berkisar pada 21,8%, jumlah responden dengan pekerjaan sebagai Pegawai Swasta sebanyak 10 orang atau berkisar pada 18,2%, jumlah responden dengan pekerjaan sebagai Wiraswasta sebanyak 25 orang atau berkisar pada 45,5%, jumlah responden dengan pekerjaan sebagai Pelajar/Mahasiswa sebanyak 8 orang atau berkisar pada 14,5%, jumlah responden dengan pekerjaan lain-lain tidak ditemukan. Dapat ditarik kesimpulan bahwa sebagian besar konsumen pada usaha Bengkel Las Lima Saudara berdasarkan pekerjaan adalah bekerja sebagai Wiraswasta.

#### b. Deskriptif Variabel Penelitian

Deskriptif statistik adalah bagian dari statistik yang mempelajari cara pengumpulan dan penyajian data sehingga mudah dipahami dan dimengerti. Statistik deskriptif hanya berhubungan dengan hal yang menguraikan atau memberikan keterangan-keterangan mengenai suatu data, keadaan, ataupun fenomena. Dengan

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kata lain, deskriptif statistik hanya berfungsi menerangkan keadaan, gejala, atau persoalan<sup>57</sup>.

Deskripsi variabel penelitian dimaksudkan untuk memberikan gambaran yang baik tentang bagaimana responden bereaksi terhadap item pertanyaan setiap variabel dalam kuisisioner. Variabel-variabel dalam penelitian ini meliputi variabel harga terhadap peningkatan jumlah konsumen pada usaha Bengkel Las Lima Saudara.

Deskripsi variabel penelitian dari variabel-variabel tersebut disajikan dalam tabel berikut:

Tabel IV.4  
TABEL DESKRIPTIF STATISTIK

Statistics			
		Harga	Jumlah Konsumen
N	Valid	55	55
	Missing	0	0
Mean		28.67	39.31
Median		29.00	39.00
Mode		29	39
Std. Deviation		3.174	4.430
Minimum		22	31
Maximum		37	52

Sumber: *Data Hasil Penelitian SPSS, 2019*

Dari tabel di atas, dapat diketahui bahwa variabel harga (X) mempunyai nilai minimum 22, nilai maksimum 37, nilai rata-rata 28,67 dan nilai standar deviasi 3,174.

Pada variabel konsumen (Y) mempunyai nilai minimum 31, nilai maksimum 52, nilai

<sup>57</sup> Iqbal Hasan, Pokok-pokok Materi Statistik 1 (Statistik Deskriptif), (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2002), Ed. Ke-2, Cet. ke-3, hlm. 33



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

rata-rata 39,31 dan nilai standar deviasi 4,430. Hal ini berarti jika jawaban responden di atas rata-rata, maka responden tersebut merasa bahwa harga berpengaruh pada peningkatan jumlah konsumen.

Berikut ini tanggapan responden tentang indikator independen yaitu Harga (X), Konsumen (Y) dalam penelitian ini.

#### 1. Harga

Pada variabel harga, adapun didalam kuesionernya diwakili oleh 8 pertanyaan. Untuk mengetahui jawaban-jawaban responden dari pernyataan yang telah disebarkan dapat dilihat pada tabel IV.5

Tabel IV.5  
TANGGAPAN RESPONDEN TERHADAP VARIABEL HARGA

No.	Pernyataan	Jawaban					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1.	Harga yang ditawarkan oleh usaha Bengkel Las Lima Saudara terjangkau oleh konsumen	10	34	9	2	0	55
		18,2%	61,8%	16,4%	3,6%	0%	100%
2.	Harga yang ditawarkan oleh usaha Bengkel Las Lima Saudara lebih murah	7	32	13	3	0	55
		12,7%	58,2%	23,6%	5,5%	0%	100%
3.	Harga yang ditawarkan oleh usaha Bengkel Las Lima Saudara tidak terdapat diskriminasi antar pelanggan	4	21	17	11	2	55
		7,3%	38,2%	30,9%	20%	3,6%	100%
4.	Usaha Bengkel Las Lima Saudara memberikan potongan harga	1	20	30	4	0	55
		1,8%	36,4%	54,5%	7,3%	0%	100%

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengemukakan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

No.	Pernyataan	Jawaban					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
5.	Harga yang ditawarkan usaha Bengkel Las Lima Saudara sesuai dengan kualitas dan manfaat produk	5	29	21	0	0	55
		9,1%	52,7%	38,2%	0%	0%	100%
6.	Harga yang ditawarkan usaha Bengkel Las Lima Saudara bersaing dengan usaha bengkel las lainnya	5	24	26	0	0	55
		9,1%	43,6%	47,3%	0%	0%	100%
7.	Harga yang ditawarkan usaha Bengkel Las Lima Saudara bervariasi pada setiap produknya	12	27	15	1	0	55
		21,8%	49,1%	27,3%	1,8%	0%	100%
8	Harga yang diberikan oleh usaha Bengkel Las Lima Saudara sudah mencakup biaya pengiriman	3	16	21	15	0	55
		5,5%	29,1%	38,2%	27,3%	0%	100%
Jumlah		47	203	152	36	2	440
Persentase		10,6%	46,2%	34,5%	8,18%	0,45%	100%

Sumber: Data Hasil Penelitian, 2019

Dari tabel IV.5 di atas dapat diketahui jawaban responden dengan beberapa penjelasan pernyataan berikut ini:

- Jawaban responden terhadap item 1 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 18,2% atau 10 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 61,8% atau 34 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 16,4% atau 9 responden, memberikan jawaban tidak

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

setuju yaitu sebesar 3,6% atau 2 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.

- 2) Jawaban responden terhadap item 2 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 12,7% atau 7 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 58,2% atau 32 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 23,6% atau 13 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 5,5% atau 3 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.
- 3) Jawaban responden terhadap item 3 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 7,3% atau 4 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 38,2% atau 21 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 30,9% atau 17 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 20% atau 11 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 3,6% atau 2 responden.
- 4) Jawaban responden terhadap item 4 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 1,8% atau 1 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 36,4% atau 20 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 54,5% atau 30 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 7,3% atau 4 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.
- 5) Jawaban responden terhadap item 5 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 9,1% atau 5 responden, memberikan jawaban setuju



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

yaitu sebesar 52,7% atau 29 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 38,2% atau 21 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 0% atau 0 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.

- 6) Jawaban responden terhadap item 6 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 9,1% atau 5 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 43,6% atau 24 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 47,3% atau 26 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 0% atau 0 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.
- 7) Jawaban responden terhadap item 7 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 21,8% atau 12 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 49,1% atau 27 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 27,3% atau 15 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 1,8% atau 1 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.
- 8) Jawaban responden terhadap item 8 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 5,5% atau 3 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 29,1% atau 16 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 38,2% atau 21 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 27,3% atau 15 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 2. Konsumen

Pada variabel konsumen ini, adapun di dalam kuesionernya diwakili oleh 11 pertanyaan. Untuk mengetahui jawaban-jawaban responden dari pernyataan yang telah disebarkan dapat dilihat pada tabel IV.6

Tabel IV.6  
TANGGAPAN RESPONDEN TERHADAP VARIABEL KONSUMEN

No.	Pernyataan	Jawaban					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
1.	Saya akan memesan dan membeli produk pada usaha Bengkel Las Lima Saudara karena kualitasnya terjamin	4	31	20	0	0	55
		7,3%	56,4%	36,4%	0%	0%	100%
2.	Saya tidak mempermasalahkan harga yang sedikit lebih mahal pada usaha Bengkel Las Lima Saudara	5	30	15	5	0	55
		9,1%	54,5%	27,3%	9,1%	0%	100%
3.	Saya akan kembali memesan produk yang berbeda pada usaha Bengkel Las Lima Saudara karena harganya yang terjangkau	7	20	26	2	0	55
		12,7%	36,4%	47,3%	3,6%	0%	100%
4.	Saya mendapatkan hasil dan manfaat yang signifikan dari produk yang dihasilkan usaha Bengkel Las Lima Saudara	7	21	27	0	0	55
		12,7%	38,2%	49,1%	0%	0%	100%
5.	Saya akan merekomendasikan usaha Bengkel Las Lima Saudara pada kerabat terdekat saya	4	17	29	5	0	55
		7,3%	30,9%	52,7%	9,1%	0%	100%
6.	Walaupun terdapat perbedaan harga antara usaha Bengkel Las Lima Saudara dan usaha bengkel las lainnya, saya akan tetap berlangganan karena kualitas dan pelayanannya yang baik	2	27	26	0	0	55
		3,6%	49,1%	47,3%	0%	0%	100%
7.	Saya sangat merasakan manfaat yang berarti dari kualitas produk yang dihasilkan oleh usaha Bengkel Las Lima Saudara	4	22	29	0	0	55
		7,3%	40%	52,7%	0%	0%	100%



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

No.	Pernyataan	Jawaban					Jumlah
		SS	S	N	TS	STS	
8	Saya akan dengan senang hati jika usaha Bengkel Las Lima Saudara membutuhkan jasa saya dalam mempromosikan produknya	8	21	19	7	0	55
		14,5%	38,2%	34,5%	12,7%	0%	100%
9	Usaha Bengkel Las Lima Saudara memberikan pelayanan yang maksimal	3	24	26	2	0	55
		5,5%	43,6%	47,3%	3,6%	0%	100%
10	Usaha Bengkel Las Lima Saudara sangat ramah terhadap konsumen dalam mendiskusikan pesanan	5	21	29	0	0	55
		9,1%	38,2%	52,7%	0%	0%	100%
11	Usaha Bengkel Las Lima Saudara menerima komplein dari konsumen terhadap produk yang dihasilkan	8	22	23	2	0	55
		14,5%	40%	41,8%	3,6%	0%	100%
Jumlah		57	256	268	23	0	604
Persentase		9,43%	42,3%	44,3%	3,8%	0%	100%

Sumber: Data Hasil Penelitian, 2019

Dari tabel IV.6 di atas dapat diketahui jawaban responden dengan beberapa penjelasan pernyataan berikut ini:

- 1) Jawaban responden terhadap item 1 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 7,3% atau 4 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 56,4% atau 31 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 36,4% atau 20 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 0% atau 0 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.
- 2) Jawaban responden terhadap item 2 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 9,1% atau 5 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 54,5% atau 30 responden, memberikan jawaban netral yaitu

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sebesar 27,3% atau 15 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 9,1% atau 5 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.

- 3) Jawaban responden terhadap item 3 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 12,7% atau 7 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 36,4% atau 20 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 47,3% atau 26 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 3,6% atau 2 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.
- 4) Jawaban responden terhadap item 4 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 12,7% atau 7 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 38,2% atau 21 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 49,1% atau 27 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 0% atau 0 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.
- 5) Jawaban responden terhadap item 5 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 7,3% atau 4 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 30,9% atau 17 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 52,7% atau 29 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 9,1% atau 5 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- 6) Jawaban responden terhadap item 6 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 3,6% atau 2 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 49,1% atau 27 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 47,3% atau 26 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 0% atau 0 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.
- 7) Jawaban responden terhadap item 7 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 7,3% atau 4 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 40% atau 22 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 52,7% atau 29 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 0% atau 0 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.
- 8) Jawaban responden terhadap item 8 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 14,5% atau 8 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 38,5% atau 21 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 34,5% atau 19 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 12,7% atau 7 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.
- 9) Jawaban responden terhadap item 9 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 5,5% atau 3 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 43,6% atau 24 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 47,3% atau 26 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

sebesar 3,6% atau 2 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.

10) Jawaban responden terhadap item 10 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 9,1% atau 5 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 38,2% atau 21 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 52,7% atau 29 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 0% atau 0 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.

11) Jawaban responden terhadap item 11 adalah memberikan jawaban sangat setuju yaitu sebesar 14,5% atau 8 responden, memberikan jawaban setuju yaitu sebesar 40% atau 22 responden, memberikan jawaban netral yaitu sebesar 41,8% atau 23 responden, memberikan jawaban tidak setuju yaitu sebesar 3,6% atau 2 responden, dan yang memberikan jawaban sangat tidak setuju yaitu 0% atau 0 responden.

### c. Analisa Data

Sebelum dilakukan analisis lebih lanjut terhadap data yang dikumpulkan, terlebih dahulu perlu dilakukan pengujian terhadap data-data tersebut. Hal ini bertujuan agar data yang diperoleh mempunyai tingkat akurasi dan konsistensi yang kuat. Oleh karena itu penelitian harus menguji validitas, reliabilitas dan normalitas dan instrumen penelitian.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 1. Uji Instrumen Penelitian

### 1.1 Uji Validitas

Uji validitas adalah tingkat keandalan dan kesahihan alat ukur yang digunakan. Instrumen dikatakan valid berarti menunjukkan alat ukur yang dipergunakan untuk mendapatkan data itu valid atau dapat digunakan untuk mengukur apa yang seharusnya diukur. Dengan demikian, instrumen yang valid merupakan instrumen yang benar-benar tepat untuk mengukur apa yang hendak diukur. Dengan kata lain, uji validitas adalah suatu langkah pengujian yang dilakukan terhadap isi (*content*) dari suatu instrumen, dengan tujuan untuk mengukur ketepatan instrument yang digunakan dalam suatu penelitian.

Uji validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat ukur (kuesioner) dapat mengukur variabel karakteristik individu, karakteristik pekerjaan, karakteristik situasi dan kinerja. Uji validitas menunjukkan sejauh mana suatu alat pengukur relatif konsisten apabila digunakan berulang kali dan rumus yang di pakai adalah menggunakan *Alpha Cronbach*. Untuk uji validitas, instrumen kuesioner dapat dinyatakan valid apabila memiliki nilai korelasi  $r_{hitung} > \text{nilai } r_{tabel}$  untuk  $\alpha = 5\%$ .

Tabel IV.7  
HASIL UJI VALIDITAS

Variabel	Pernyataan	r, Hitung	r, Tabel	Keputusan
Harga (X)	Pernyataan 1	0.662	0.2656	Valid
	Pernyataan 2	0.538	0.2656	Valid
	Pernyataan 3	0.536	0.2656	Valid
	Pernyataan 4	0.61	0.2656	Valid
	Pernyataan 5	0.42	0.2656	Valid
	Pernyataan 6	0.403	0.2656	Valid
	Pernyataan 7	0.545	0.2656	Valid
	Pernyataan 8	0.511	0.2656	Valid
Konsumen (Y)	Pernyataan 1	0.54	0.2656	Valid
	Pernyataan 2	0.66	0.2656	Valid
	Pernyataan 3	0.68	0.2656	Valid
	Pernyataan 4	0.57	0.2656	Valid
	Pernyataan 5	0.44	0.2656	Valid
	Pernyataan 6	0.5	0.2656	Valid
	Pernyataan 7	0.38	0.2656	Valid
	Pernyataan 8	0.65	0.2656	Valid
	Pernyataan 9	0.58	0.2656	Valid
	Pernyataan 10	0.623	0.2656	Valid
	Pernyataan 11	0.566	0.2656	Valid

Sumber: Data Hasil Penelitian SPSS, 2019

Berdasarkan hasil pengujian validitas diketahui  $r_{\text{tabel}}$  dengan  $df = 55-2 = 53$  dengan tingkat signifikan 0,05 atau 5% adalah 0,2656. Sedangkan nilai  $r_{\text{hitung}}$  dalam uji validitas ini adalah *Pearson Correlation* antara item pernyataan dengan total skor variabel. Maka dapat diketahui nilai  $r_{\text{hitung}} > 0,2656$  ( $r_{\text{tabel}}$ ), artinya keseluruhan butir pernyataan tentang variable dinyatakan valid dan memenuhi syarat sebagai alat ukur pada penelitian ini.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 1.2 Uji Reliabilitas

Reliabilitas adalah derajat ketepatan, ketelitian atau keakuratan yang menunjukkan oleh instrumen pengukuran.<sup>58</sup> Pengujian ini berujung untuk mengetahui sejauh mana hasil suatu pengukuran dapat dipercaya. Pengujian dilakukan dengan menggunakan *cronbach' alpha*. Batasan nilai dalam uji ini adalah 0,6. Jika nilai reliabilitas kurang dari 0,6, maka nilainya kurang baik.

### 1.2.1 Variabel Harga

Tabel 1V.8  
HASIL UJI REIABILITAS HARGA (X)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.622	8

Sumber : Data Hasil Penelitian SPSS, 2019

Setelah dilakukan uji reliabilitas untuk variabel harga (X) bahwa reliabel dengan tingkat reliabilitas tinggi yang di tunjukkan oleh nilai *Cronbach,s Alpha* 0,662 yang lebih besar dari 0.60.

### 1.2.2 Variabel Konsumen

Tabel IV.9  
HASIL UJI RELIABILITAS KONSUMEN (Y)

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
.785	11

<sup>58</sup> Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Thesis*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 58

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sumber : Data Hasil Penelitian SPSS, 2019

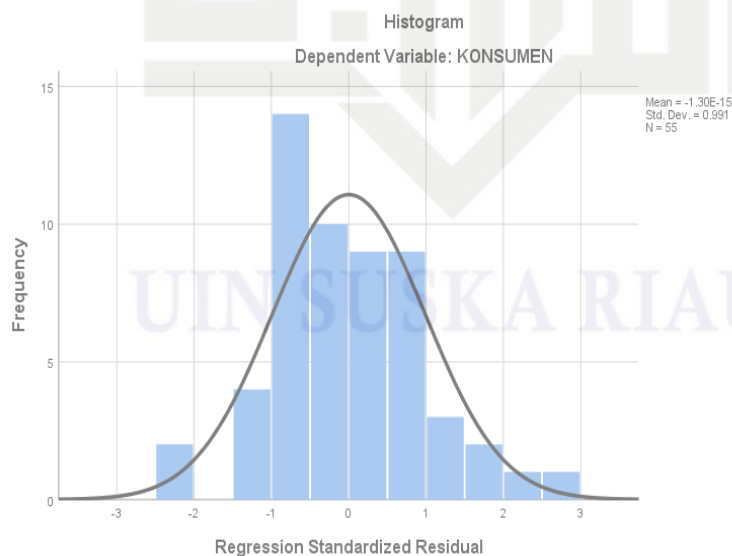
Setelah dilakukan uji reliabilitas untuk bahwa variabel jumlah konsumen (Y) reliabel dengan tingkat reliabilitas tinggi yang di tunjukkan oleh nilai *Cronbach,s Alpha* 0,785 yang lebih besar dari 0,60.

## 2. Uji Asumsi Klasik

### 2.1 Uji Normalitas

Pengujian normalitas data digunakan untuk mengetahui apakah variabel dependen, independen atau keduanya berdistribusi normal, mendekati normal atau tidak.<sup>59</sup> Hal ini merupakan salah satu syarat untuk melakukan analisis regresi linear sederhana. Uji normalitas dapat diukur dengan Histogram dan Normal P-P Plot sebagai berikut:

Gambar IV.1  
GRAFIK HISTOGRAM



Sumber : Data Hasil Penelitian SPSS, 2019

<sup>59</sup>*Ibid.*, hlm. 181.

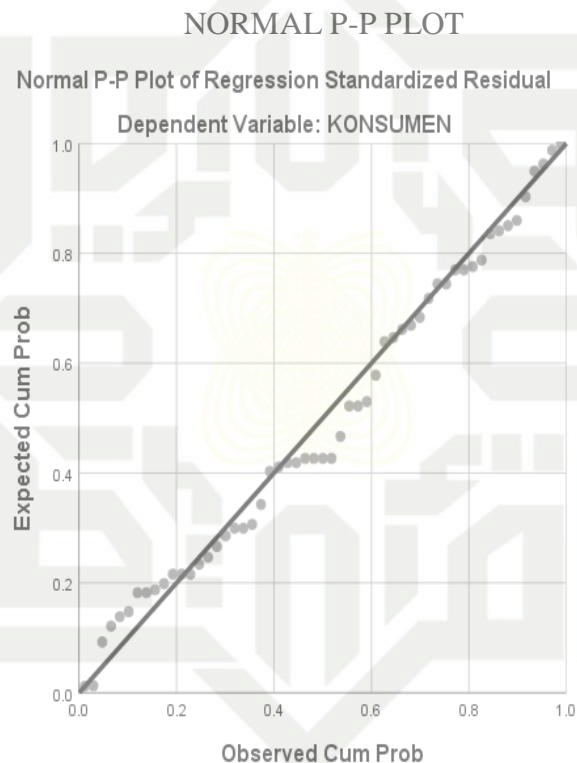


## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dari gambar di atas dapat diketahui bahwa sebaran data yang menyebar kesemua daerah kurva normal, berbentuk simetris atau lonceng. Maka dapat disimpulkan bahwa data berdistribusi normal.

Gambar IV.2



Sumber : Data Hasil Penelitian SPSS, 2019

Berdasarkan gambar 4.2 dapat dilihat bahwa data berada di sekitar garis diagonal, jadi dapat disimpulkan bahwa data penelitian normal dan layak diuji.

## 2.2 Uji Heteroskedastisitas

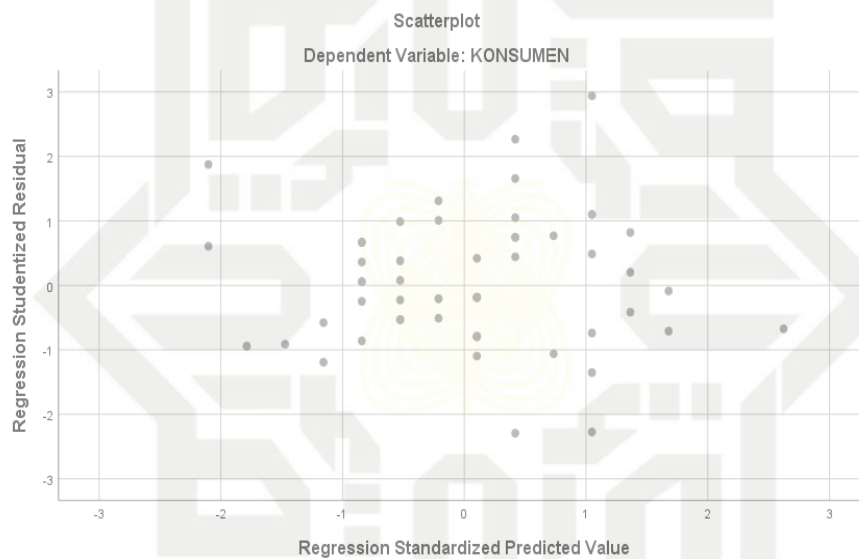
Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual suatu pengamatan ke

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pengamatan lain. Jika varians dari residual suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap maka disebut homoskedastisitas, akan tetapi untuk varians yang berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah tidak terjadi heteroskedastisitas.<sup>60</sup>

Gambar IV.3  
POLA TITIK-TITIK PADA SCATTERPLOT



Sumber : Data Hasil Penelitian SPSS, 2019

Dari gambar 4.3 dapat dilihat bahwa titik-titik tidak membentuk pola yang jelas. Sebagaimana terlihat, titik-titik itu menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. Jadi dapat disimpulkan tidak terjadi heteroskedastisitas/varian residual yang tidak sama dalam model regresi.

<sup>60</sup>*Ibid.*, hlm. 179

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 2.3 Uji autokorelasi

Dalam suatu penelitian uji autokorelasi dimaksudkan untuk mengetahui keadaan di mana terjadinya korelasi dari residual untuk pengamatan satu dengan pengamatan lainnya yang disusun menurut periode waktu. Model regresi yang baik mensyaratkan tidak adanya masalah autokorelasi. Untuk dasar pengambilan keputusannya adalah sebagai berikut :

- 1) Jika  $dU < DW < 4-dU$  maka  $H_0$  diterima dan tidak terjadi masalah autokorelasi
- 2) Jika  $dW < dL$  atau  $DW > 4-dL$  maka  $H_0$  ditolak dan maka terdapat masalah autokorelasi.
- 3) Jika  $dL < DW < dU$  atau  $4-dU < DW < 4-dL$  maka tidak terdapat unsur yang pasti.

Hasil perhitungan autokorelasi dengan SPSS adalah sebagai berikut :

Nilai  $dL$  dan  $dU$  dalam penelitian ini didapat dari tabel Durbin Watson pada signifikansi, 0,05,  $n= 55$  dan  $k=1$  adalah  $dL = 1,5276$   $dU = 1,6014$ . Jadi dapat dihitung nilai  $4-dU= 2,3986$  dan nilai  $4-dL= 2,4724$ .

Tabel IV.10  
HASIL UJI AUTIKORELASI

#### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.668 <sup>a</sup>	.447	.436	3.326	1.665

a. Predictors: (Constant), Harga

b. Dependent Variable: Konsumen

Sumber : Data Hasil Penelitian SPSS, 2019

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dari hasil uji autokorelasi di atas dapat diketahui bahwa nilai dari Durbin Watson pada tabel sebesar 1,665. Nilai ini lebih besar dari batas atas (dU) yakni 1,6014 dan kurang dari (4-dU) yakni 2,3986. Dapat dituliskan bahwa  $dU < DW < 4-dU$ , maka dapat disimpulkan bahwa tidak terdapat masalah atau gejala autokorelasi dalam penelitian ini.

### 3. Uji Hipotesis Penelitian

#### 3.1 Analisis Regresi Linear Sederhana

Pengolahan data dengan model analisis regresi linear sederhana pada penelitian ini dilakukan untuk melihat hubungan antara variabel bebas harga (X) dengan variabel terikat jumlah konsumen (Y). Berdasarkan hasil penelitian, diperoleh persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut :

Tabel IV. 11  
HASIL UJI REGRESI SEDERHANA  
Coefficients

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	12.562	4.113		3.054	.004		
HARGA	.933	.143	.668	6.542	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: KONSUMEN

Sumber : Data Hasil Penelitian SPSS, 2019

Persamaan regresi dari hasil perhitungan statistic didapat sebagai berikut:

$$Y = a + b X$$

$$Y = 12,562 + 0,933X$$

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Keterangan:

- a) Konstanta = 12,562

Berarti pada saat harga tidak sama dengan nol, maka peningkatan jumlah konsumen usaha Bengkel Las Lima Saudara sebesar 12,562

- b) Koefesien Regresi = 0,933

Apabila variabel harga ditingkatkan 1 satuan, maka peningkatan jumlah konsumen juga akan mengalami peningkatan sebesar 0,933 satuan.

Jadi, tabel diatas dapat disimpulkan bahwa harga memberi pengaruh positif terhadap peningkatan jumlah konsumen produk usaha Bengkel Las Lima Saudara. Jika harga semakin terjangkau maka jumlah konsumen juga akan semakin meningkat.

### 3.2 Uji t

Pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t dilakukan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas yang signifikan terhadap variabel terikat dengan mengukur derajat hubungan antara suatu variabel bebas (harga) dengan variabel terikatnya (konsumen).

Kriteria pengujian:

- a) Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima
- b) Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.



# Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berdasarkan signifikansinya:

- a) Jika signifikan  $> 0.05$  maka  $H_0$  diterima
- b) Jika signifikan  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima.

## 1. Pengaruh Harga Terhadap Konsumen

Rumusan hipotesis yang pertama:

$H_0$ : Tidak terdapat pengaruh secara signifikan antara harga terhadap peningkatan jumlah konsumen produk usaha Bengkel Las Lima Saudara.

$H_a$ : Terdapat pengaruh secara signifikan antara harga terhadap peningkatan jumlah konsumen usaha Bengkel Las Lima Saudara.

Tabel IV. 12  
HASIL UJI HIPOTESIS PARSIAL (UJI t)

Coefficients							
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	12.562	4.113		3.054	.004		
HARGA	.933	.143	.668	6.542	.000	1.000	1.000

a. Dependent Variable: KONSUMEN

Sumber : Data Hasil Penelitian SPSS, 2019

Dalam menentukan diterima atau ditolaknya hipotesis, maka harus

diketahui nilai  $t_{\text{tabel}}$  dengan menentukan *degree of freedom* (df) adalah :

$$\begin{aligned}
 \text{Degree of freedom} &= n - 2 \\
 &= 55 - 2 \\
 &= 53
 \end{aligned}$$

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Berdasarkan tabel di atas terlihat nilai  $t_{hitung}$  adalah sebesar 6,542 lebih besar dari  $t_{tabel}$  1,674 ( $55-2=53$ ) pada signifikansi 5% ( $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka  $H_a$  diterima), artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel harga terhadap jumlah konsumen.

### 3.3 Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) dan Koefisien Korelasi ( $r$ )

Koefisien determinasi dalam regresi linear digunakan untuk mengetahui persentase sumbangan pengaruh variabel independen (X) terhadap variabel dependen (Y), persentase tersebut menunjukkan seberapa besar variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen. Semakin besar koefisien determinasinya, maka semakin baik variabel dependen. Nilai koefisien determinasi berkisar antara 0 sampai 1, apabila koefisien determinasi mendekati 1 maka pengaruh variabel Y semakin kuat, dan sebaliknya apabila nilai koefisien determinasi mendekati nilai 0 maka pengaruh variabel X terhadap variabel Y semakin lemah.

Tabel IV.13  
KOEFSISIEN DETERMINASI  
Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.668 <sup>a</sup>	.447	.436	3.326

a. Predictors: (Constant), HARGA

b. Dependent Variable: JUMLAH KONSUMEN

Sumber : Data Hasil Penelitian, 2019

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dari tabel di atas, diketahui nilai koefisien korelasi sebesar 0,668 lebih besar dari  $r_{\text{tabel}}$  0,2656 ( $55-2=53$ ) pada signifikansi 5% ( $0,668 > 0,2656$ ), maka hubungan antara variabel harga (X) dengan variabel konsumen (Y) memiliki hubungan yang sangat signifikan.

Koefisien determinasi model yang dapat dilihat pada kolom *R square* adalah 0,447 atau (44,7%). Hal ini mengandung arti bahwa pengaruh variabel harga (X) terhadap konsumen sebesar 44,7%. Sedangkan Sisannya ( $100\% - 44,7\% = 55,3\%$ ) berarti sebesar 55,3% perubahan nilai variabel dependen Y (konsumen) dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Pedoman untuk menentukan interpretasi koefisien korelasi sebagai berikut:

- 1) 0,00 – 0,199 : Sangat Rendah
- 2) 0,20 – 0,399 : Rendah
- 3) 0,40 – 0,599 : Sedang
- 4) 0,60 – 0,799 : Kuat
- 5) 0,80 – 1,000 : Sangat Kuat

Dari *output* di atas diketahui nilai R sebesar 0,668. Artinya adalah bahwa korelasi antara variabel independen (harga) dan variabel dependen konsumen) memiliki hubungan yang kuat.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## **B. Tinjauan Ekonomi Islam terhadap Pengaruh Harga dengan Peningkatan Jumlah Konsumen**

Konsumen merupakan setiap orang pemakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat, baik bagi kepentingan diri sendiri, orang lain maupun makhluk hidup lain dan tidak untuk diperdagangkan. Sedangkan menurut Phillip Kotler, konsumen adalah semua individu dan rumah tangga yang membeli atau memperoleh barang atau jasa untuk dikonsumsi pribadi.<sup>61</sup> Intinya ialah, konsumen merupakan setiap orang yang memakai barang atau jasa yang tersedia dalam masyarakat dengan maksud untuk memenuhi kebutuhan hidupnya maupun untuk berbagai kepentingan tanpa memperdagangkannya kembali.

Peningkatan jumlah konsumen adalah tujuan utama dari para produsen atau pemilik usaha. Hal ini sama-sama diketahui bahwa tujuan utama dari setiap usaha ialah keuntungan, dan keuntungan yang diperoleh tentunya berasal dari jumlah konsumen yang meningkat. Konsumen yang meningkat bisa dikategorikan sebagai kemajuan suatu usaha, dengan kata lain jika konsumen bertambah atau pelanggan meningkat maka usaha tersebut dikategorikan maju. Sedangkan jika sebaliknya yang terjadi, apabila konsumen atau pelanggan berkurang maka usaha tersebut dikategorikan mengalami kemunduran.<sup>62</sup>

<sup>61</sup> Kotler Phillip, Lane Kevin Keller, *Manajemen Pemasaran Edisi Ketiga Belas Jilid 2*, Jakarta: Erlangga, 2008, hlm 46

<sup>62</sup> *Ibid*, Hlm. 48

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Harga merupakan salah satu komponen penting dalam meningkatkan jumlah pelanggan. Harga yang tepat dan sesuai akan menarik minat masyarakat selaku konsumen untuk melakukan transaksi, karena pada dasarnya harga menjadi tolak ukur konsumen dalam menentukan sikap atau keputusannya untuk melakukan pembelian atau tidak. Hal ini tentunya perlu menjadi pertimbangan dan menjadi titik perhatian bagi pelaku usaha maupun produsen dalam menetapkan harga suatu barang atau jasa.

Penetapan harga yang dilakukan oleh suatu usaha harus tetap mementingkan konsumen, dengan kata lain tidak semata-mata hanya terfokus pada keuntungan saja. Islam menentang penetapan harga yang terdapat unsur yang menzholimi konsumen sebagaimana yang dijelaskan didalam surat An-Nisa' ayat 29. Mengenai penetapan harga ini, ilmuan muslim juga mengemukakan pendapatnya. Adapun pendapat dari para ilmuan muslim tersebut adalah sebagai berikut:

#### a) Abu Yusuf

Para sarjana muslim telah menulis jauh sebelum para skolastik Eropa abad pertengahan yang menawarkan diskursus mekanisme pasar dan penetapan harga yang lebih rinci dan canggih. Catatan yang paling awal ditemukannya mengenai peningkatan dan penurunan produksi yang berkaitan dengan perubahan suatu harga adalah yang dikemukakan oleh Abu Yusuf. Abu Yusuf adalah seorang mufti pada kekhalifahan Harun Al-Rasyid. Abu Yusuf menulis buku pertama tentang sistem perpajakan dalam Islam yang berjudul Kitab Al-Kharaj. Buku ini ditulis



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

berdasarkan permintaan khalifah untuk digunakan sebagai panduan manual perpajakan.

Berbeda dengan pemahaman saat itu yang beranggapan bila tersedia sedikit barang maka harga akan mahal dan sebaliknya, Abu Yusuf menyatakan, “Tidak ada batasan tertentu tentang murah dan mahal yang dapat dipastikan. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal tidak disebabkan kelangkaan makanan. Murah dan mahal adalah ketentuan Allah swt. Kadang-kadang makanan berlimpah, tetapi tetap mahal dan kadang-kadang makanan sangat sedikit tetapi murah”.<sup>63</sup>

Bahwa pernyataan Abu Yusuf diatas sepertinya menyangkal pendapat umum tentang hubungan terbalik antara penawaran dan harga. Pada kenyataannya, harga tidak bergantung pada penawaran saja, tetapi juga bergantung pada kekuatan permintaan. Karena itu, peningkatan atau penurunan harga tidak selalu berhubungan dengan penurunan atau peningkatan dalam produksi, Abu Yusuf menegaskan bahwa ada variabel lain yang mempengaruhi, tetapi dia tidak menjelaskan lebih rinci. Bisa jadi variabel itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar disuatu negara, atau penimbunan dan penahanan barang, atau semua hal tersebut. Patut dicatat bahwa Abu Yusuf menuliskan teorinya sebelum Adam Smith menulis *The Wealth of Nations*. Karena Abu Yusuf tidak membahas lebih rinci apa yang disebutkannya sebagai variabel lain, ia tidak

<sup>63</sup> Abu Yusuf, Kitab Al-Kharaj Beirut: *Dar al-Ma'rifah*, 1979, hlm. 48. Lihat, Adiwarman A. Karim, *Ekonomi Islam Suatu Kajian Kontemporer* (Gema Insani 2001), hlm. 154.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

menghubungkan fenomena yang diobservasinya terhadap perubahan dalam penawaran uang. Namun, pernyataannya tidak menyangkal pengaruh dari permintaan dan penawaran dalam penentuan harga.<sup>64</sup>

Pemahaman yang berkembang ketika itu mengatakan bahwa bila tersedia sedikit barang, maka harga akan mahal dan bila tersedia banyak barang, maka harga akan murah. Dengan kata lain, pemahaman pada zaman Abu Yusuf tentang hubungan harga dan kuantitas hanya memperhatikan kurva permintaan. Abu Yusuf membantah pemahaman seperti ini, karena pada kenyataannya persediaan barang sedikit tidak selalu diikuti dengan kenaikan harga, dan sebaliknya persediaan barang melimpah belum tentu membuat harga akan murah. Abu Yusuf mengatakan, ”Kadang-kadang makanan berlimpah, tetapi tetap mahal, dan kadang-kadang makanan sangat sedikit tetapi murah”.

Tingkat harga tidak hanya bergantung pada penawaran semata, namun kekuatan permintaan juga penting. Oleh karena itu kenaikan atau penurunan tingkat harga tidak selalu harus berhubungan dengan kenaikan dan penurunan produksi saja. Dalam mempertahankan pendapat ini Abu Yusuf mengatakan bahwa ada beberapa variabel dan alasan lainnya yang bisa mempengaruhi. Tetapi ia tidak menjelaskan secara detail, mungkin karena alasan-alasan penyingkatan. Mungkin variabel itu adalah pergeseran dalam permintaan atau jumlah uang yang beredar di suatu negara atau penimbunan dan penahanan barang. Dalam konteks ini Abu Yusuf mengemukakan bahwa tidak ada batasan tertentu tentang rendah

<sup>64</sup> *Ibid.*, hlm. 156.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dan mahal nya harga barang. Hal tersebut ada yang mengaturnya. Murah bukan karena melimpahnya makanan, demikian juga mahal bukan disebabkan kelangkaan makanan. Murah dan mahal adalah ketentuan Allah swt.<sup>65</sup>

Dengan demikian meskipun Abu Yusuf tidak mengulas secara rinci tentang mekanisme pasar (yakni tentang variabel-variabel lain), Namun pernyataannya tidak menyangkal pengaruh supply dan demand dalam penentuan harga.

## b) Ibnu Taymiyah

Berbeda dengan Abu Yusuf, Ibnu Taymiyah melakukan kajian yang menyeluruh tentang permasalahan mekanisme pasar. Dia menganalisa masalah ini dari perspektif ekonomi dan memaparkan secara detail tentang kekuatan-kekuatan yang mempengaruhi tingkat harga. Jadi, Sekitar lima abad sebelum kelahiran Adam Smith (1776), Ibnu Taymiyah (1258) telah membicarakan mekanisme pasar menurut Islam, Melalui konsep teori harga dan kekuatan *supply* and *demand* dalam karya-karyanya, seperti yang termuat dalam kitab *Al-Hisbah*. Padahal Ibnu Taymiyah sama sekali belum pernah membaca buku terkenal *The wealth of Nation*, karangan Bapak ekonomi Klasik, Adam Smith, karena memang Ibnu Taymiyah lahir lima ratus tahun sebelum Adam Smith.

Ketika masyarakat pada masanya beranggapan bahwa kenaikan harga merupakan akibat dari ketidakadilan dan tindakan melanggar hukum dari si penjual, atau mungkin sebagai akibat manipulasi pasar, Ibnu Taymiyah langsung

<sup>65</sup> Abu Yusuf, *Kitab Al-Kharaj* (Beirut: Dar al-Ma'arif, 1979), hlm. 85

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

membantahnya. Dengan tegas ia mengatakan bahwa harga ditentukan oleh kekuatan penawaran dan permintaan (*supply and demand*).<sup>66</sup>

Dalam pandangannya yang lebih luas, Ibnu Taimiyah lebih lanjut mengemukakan tentang konsep mekanisme pasar didalam bukunya “*Al-Hisbah fil Islam*”. Beliau mengatakan, bahwa di dalam sebuah pasar bebas (sehat), harga dipengaruhi dan dipertimbangkan oleh kekuatan penawaran dan permintaan (*supply and demand*). Suatu barang akan turun harganya bila terjadi keterlimpahan dalam produksi atau adanya penurunan impor atas barang-barang yang dibutuhkan. Dan sebaiknya ia mengungkapkan bahwa suatu harga bisa naik karena adanya “penurunan jumlah barang yang tersedia” atau adanya “peningkatan jumlah penduduk” mengindikasikan terjadinya peningkatan permintaan.<sup>67</sup>

Ibnu Taymiyah mengatakan bahwa naik turunnya harga tidak selalu disebabkan oleh tindakan sewenang-wenang dari penjual. Bisa jadi penyebabnya adalah penawaran yang menurun akibat inefisiensi produksi, penurunan jumlah impor barang-barang yang diminta, atau juga tekanan pasar. Karena itu, jika permintaan terhadap barang meningkat, sementara penawaran menurun, maka harga barang akan naik. Begitu juga sebaliknya, jika permintaan menurun sementara penawaran meningkat, maka harga akan turun. Kelangkaan atau melimpahnya barang mungkin disebabkan tindakan yang adil dan mungkin juga disebabkan ulah orang tertentu secara tidak adil/zhalim.

<sup>66</sup> Ibnu Taymiyah, *Majmu' Fatawa Ibnu Taymiyah*, jilid keempat, hlm. 583

<sup>67</sup> Ibnu Tamiyah, *Al-Hisbah fil Islam*, Kairo, Mesir, hlm. 76



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Kelangkaan minyak tanah misalnya, bisa terjadi disebabkan oleh oknum-oknum tertentu dengan mengeksport keluar negeri, sehingga pasar minyak tanah di dalam negeri menjadi langka. Selanjutnya Ibnu Taymiyah menyatakan, penawaran bisa dari produksi domestik dan impor. Terjadinya perubahan dalam penawaran, digambarkan sebagai peningkatan atau penurunan dalam jumlah barang yang ditawarkan, sedangkan perubahan permintaan (naik atau turun), sangat ditentukan oleh selera dan pendapatan konsumen.

Di sini Ibnu Taymiyah benar-benar telah berhasil mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi naik turunnya harga. Besar kecilnya kenaikan harga, tergantung pada besar kecilnya perubahan penawaran atau permintaan. Bila seluruh transaksi sudah sesuai aturan, maka kenaikan harga yang terjadi merupakan kehendak Allah atau sunnatullah. Adam Smith menyebutnya dengan istilah *invisible hands*. Permintaan akan barang sering berubah-ubah. Perubahan itu disebabkan beberapa faktor, antara lain besar kecilnya jumlah penawaran, jumlah orang yang menginginkannya dan besar kecilnya kebutuhan terhadap barang tersebut, selera, harga barang itu sendiri, harga barang lain yang terkait, tingkat pendapatan perkapita, dan sebagainya.

Selanjutnya Ibnu Taymiyah mengatakan bahwa, faktor-faktor yang mempengaruhi harga adalah intensitas dan besarnya permintaan, kelangkaan, atau melimpahnya barang, kondisi kepercayaan dan diskonto pembayaran tunai. *Demand* terhadap barang seringkali berubah. Perubahan tersebut dikarenakan jumlah penawaran, jumlah orang yang menginginkannya, dan besar kecilnya



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kebutuhan terhadap barang tersebut. Bila penafsiran ini benar, Ibnu Taymiyah telah mengasosiasikan harga tinggi dengan intensitas kebutuhan sebagaimana kepentingan relatif barang terhadap total kebutuhan pembeli. Jika kebutuhan besar, harga akan naik, jika kebutuhan kecil maka harga akan turun.

Selanjutnya, harga juga dipengaruhi oleh tingkat kepercayaan terhadap orang-orang yang terlibat dalam transaksi. Bila seseorang terpercaya dan dianggap mampu dalam membayar kredit, maka penjual akan senang melakukan transaksi dengan orang tersebut. Tapi bila kredibilitas seseorang dalam masalah kredit telah diragukan, maka penjual akan ragu untuk melakukan transaksi dengan orang tersebut dan cenderung memasang harga tinggi. Selanjutnya Ibnu Taymiyah memaparkan kredit dengan penjualan dan pengaruhnya terhadap harga. Ketika menetapkan harga, penjual memperhitungkan resiko dan ketidakpastian pembayaran pada masa mendatang. Ia juga menjelaskan kemungkinan penjual menawarkan diskon untuk transaksi tunai. Argumen Ibnu Taymiyah, bukan hanya menunjukkan kesadarannya mengenai kekuatan penawaran dan permintaan, melainkan juga perhatiannya terhadap intensif, disinsentif, ketidakpastian dan resiko yang terlibat dalam transaksi terhadap analisis ekonomi, tidak saja bagi orang yang hidup di zaman Ibnu Taymiyah, tetapi juga pada masa kini.

Ibnu Taymiyah menentang adanya intervensi pemerintah dengan peraturan yang berlebihan saat kekuatan pasar secara bebas bekerja untuk menentukan harga yang kompetitif. Dengan tetap memperhatikan pasar tidak sempurna, ia merekomendasikan bahwa bila penjual melakukan penimbunan dan menjual pada

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

harga yang lebih tinggi dibandingkan harga modal, padahal orang membutuhkan barang itu, maka penjual diharuskan menjualnya pada tingkat harga ekuivalen. Secara kebetulan, konsep ini bersinonim dengan apa yang disebut dengan harga yang adil. Lebih jauh, bila ada unsur-unsur monopoli (khususnya dalam pasar bahan makanan dan kebutuhan pokok lainnya), pemerintah harus melarang kekuatan monopoli. Maka dalam hal ini, intervensi pemerintah menjadi keharusan.

Seperti yang telah disebutkan, ketentuan ini hanya berlaku jika pasar dalam keadaan normal/adil. Akan tetapi apabila pasar tidak dalam keadaan sehat atau terjadi di dalamnya tindak kezaliman, seperti adanya kasus penimbunan, monopoli, riba, penipuan, dan lain-lain. maka menurut pandangan Ibn Taymiyah, di sinilah letak peranan pemerintah yang sangat urgen untuk melakukan regulasi harga pada tingkat yang adil antara produsen dan konsumen, dengan tidak ada pihak yang dirugikan atau dieksploitasi kepentingannya oleh pihak lain. Jelaslah di sini, bahwa menurut konsep Ibn Taymiyah, pemerintah hanya memiliki kewenangan menetapkan harga apabila terjadi praktik kezaliman di dalam pasar. Sedangkan di dalam pasar yang adil (sehat), harga diserahkan kepada mekanisme pasar atau tergantung pada kekuatan *supply dan demand*.

#### c) Al-Ghazali

Kalau Ibnu Taymiyah, yang hidup lima ratus tahun sebelum Adam Smith, sudah membicarakan teori harga, ternyata al-Ghazali (1058-1111) yang hidup tujuh ratus tahun sebelum Smith, juga telah membicarakan mekanisme pasar yang mencakup teori harga dan konsep *supply and demand*.

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Al-Ghazali dalam *Ihya 'Ulumuddin*, juga telah membahas secara detail peranan aktivitas perdagangan dan timbulnya pasar yang harganya bergerak sesuai dengan kekuatan penawaran dan permintaan. Menurutnya, pasar merupakan bagian dari keteraturan alami. Walaupun al-Ghazali tidak menjelaskan permintaan dan penawaran dalam terminologi modern, beberapa paragraf dari tulisannya jelas menunjukkan bentuk kurva penawaran dan permintaan. Untuk kurva penawaran “yang naik dari kiri bawah ke kanan atas”, dinyatakan dalam kalimat, “Jika petani tidak mendapatkan pembeli barangnya, maka ia akan menjualnya pada harga yang lebih murah”.<sup>68</sup> Sementara untuk kurva permintaan, “yang turun dari atas ke kanan bawah”, dijelaskan dengan kalimat, harga dapat diturunkan dengan mengurangi permintaan.<sup>69</sup>

Pemikiran al-Ghazali tentang hukum supply and demand, untuk konteks zamannya cukup maju dan mengejutkan dan tampaknya dia paham betul tentang konsep elastisitas permintaan. Ia menegaskan, “Mengurangi margin keuntungan dengan menjual pada harga yang lebih murah, akan meningkatkan volume penjualan dan ini pada gilirannya akan meningkatkan keuntungan. Bahkan ia telah pula mengidentifikasi produk makanan sebagai komoditas dengan kurva permintaan yang *inelastis*. Komentarnya, “karena makanan adalah kebutuhan pokok, maka perdagangan makanan harus seminimal mungkin didorong agar tidak semata dalam mencari keuntungan. Dalam bisnis makanan pokok harus dihindari

<sup>68</sup> Al-Ghazali, *Ihya Ulumuddin*, Jilid III, hlm. 227

<sup>69</sup> *Ibid.* hlm. 87

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

eksploitasi melalui pengenaan harga yang tinggi dan keuntungan yang besar. Keuntungan semacam ini seharusnya dicari dari barang-barang yang bukan merupakan kebutuhan pokok.<sup>70</sup>

Imam al-Ghazali, sebagaimana ilmuwan muslim lainnya dalam membicarakan harga selalu mengkaitkannya dengan keuntungan. Dia belum mengkaitkan harga barang dengan pendapatan dan biaya-biaya. Bagi al-Ghazali, keuntungan (riba), merupakan kompensasi dari kesulitan perjalanan, resiko bisnis dan ancaman keselamatan si pedagang. Meskipun al-Ghazali menyebut keuntungan dalam tulisannya, tetapi kita bisa paham, bahwa yang dimaksudkannya adalah harga. Artinya, harga bisa dipengaruhi oleh keamanan perjalanan, resiko, dan sebagainya. Perjalanan yang aman akan mendorong masuknya barang impor dan menimbulkan peningkatan penawaran, akibatnya harga menjadi turun, demikian pula sebaliknya. Dalam kajian ini perlu ditambahkan sedikit pemikiran al-Ghazali mengenai konsep keuntungan dalam Islam. Menurutnya, motif berdagang adalah mencari keuntungan. Tetapi ia tidak setuju dengan keuntungan yang besar sebagai motif berdagang, sebagaimana yang diajarkan kapitalisme. Al-Ghazali dengan tegas menyebutkan bahwa keuntungan bisnis yang ingin dicapai seorang pedagang adalah keuntungan dunia akhirat, bukan keuntungan dunia saja.

Adapun yang dimaksud dengan keuntungan akhirat adalah, *Pertama*, harga yang dipatok si penjual tidak boleh berlipat ganda dari modal, sehingga

<sup>70</sup> *Ibid*, Hlm. 73



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

memberatkan konsumen, *Kedua*, berdagang adalah bagian dari realisasi *ta'awun* (tolong menolong) yang dianjurkan Islam. Pedagang mendapat untung sedangkan konsumen mendapatkan kebutuhan yang dihajatkannya. *Ketiga*, berdagang dengan mematuhi etika ekonomi Islami, merupakan aplikasi syari'ah, maka ia dinilai sebagai ibadah.

#### d) Ibnu Khaldun

Selain, Abu Yusuf, Ibnu Taymiyah dan al-Ghazali, intelektual muslim yang juga membahas teori harga adalah Ibnu Khaldun. Di dalam *Al-Muqaddimah*, ia menulis secara khusus bab yang berjudul, "Harga-harga di Kota". Ia membagi jenis barang kepada dua macam, pertama, barang kebutuhan pokok, kedua barang mewah. Menurutnya, bila suatu kota berkembang dan populasinya bertambah, maka pengadaan barang-barang kebutuhan pokok mendapat prioritas, sehingga penawaran meningkat dan akibatnya harga menjadi turun. Sedangkan untuk barang-barang mewah, permintaannya akan meningkat, sejalan dengan perkembangan kota dan berubahnya gaya hidup. Akibatnya, harga barang mewah menjadi naik.<sup>71</sup>

*Supply* bahan pokok penduduk kota besar, jauh lebih besar dari pada *supply* bahan pokok penduduk kota kecil. Menurut Ibnu Khaldun, penduduk kota besar memiliki *supply* bahan pokok yang melebihi kebutuhannya sehingga harga bahan pokok di kota besar relatif lebih murah. Sementara itu *supply* bahan pokok di kota

<sup>71</sup> Ibnu Khaldun, *Muqaddimah*, Edisi Indonesia, terj. Ahmadi Taha (Jakarta, Pustaka Firdaus, 2000), hlm. 421-423



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

kecil, relatif kecil, karena itu orang-orang khawatir kehabisan makanan sehingga harganya lebih mahal. Yang menjadi catatan disini, adalah bahwa Ibnu Khaldun juga telah membahas teori supply and demand sebagaimana Al-Ghazali dan Ibnu Taymiyah.

Selanjutnya Ibnu Khaldun mengemukakan mekanisme penawaran dan permintaan dalam menentukan harga keseimbangan. Pada sisi permintaan demand, ia memaparkan pengaruh persaingan diantara konsumen untuk mendapatkan barang. Sedangkan pada sisi penawaran (*supply*) ia menjelaskan pula pengaruh meningkatnya biaya produksi karena pajak dan pungutan-pungutan lain dikota tersebut.

Selanjutnya ia menjelaskan pengaruh naik turunnya penawaran terhadap harga. Menurutnya, ketika barang-barang yang tersedia sedikit, maka harga-harga akan naik. Namun, bila jarak antara kota dekat dan aman, maka akan banyak barang yang diimpor sehingga ketersediaan barang akan melimpah dan harga-harga akan turun. Paparan itu menunjukkan bahwa Ibnu Khaldun sebagaimana Ibnu Taymiyah telah mengidentifikasi kekuatan permintaan dan penawaran sebagai penentu keseimbangan harga.

Masih berkaitan dengan teori *supply and demand*, Ibnu Khaldun menjelaskan secara lebih detail. Menurutnya keuntungan yang wajar akan mendorong tumbuhnya perdagangan, sedangkan keuntungan yang sangat rendah, akan membuat lesu perdagangan, karena pedagang kehilangan motivasi.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Sebaliknya bila pedagang mengambil keuntungan sangat tinggi, juga akan membuat lesu perdagangan, karena lemahnya permintaan (*demand*) konsumen.

Apabila dibandingkan dengan Ibnu Taymiyah yang tidak menggunakan istilah persaingan, Ibnu Khaldun menjelaskan secara eksplisit elemen-elemen persaingan. Bahkan ia juga menjelaskan secara eksplisit jenis-jenis biaya yang membentuk kurva penawaran, sedangkan Ibnu Taymiyah menjelaskannya secara implisit saja.

Selanjutnya Ibnu Khaldun mengamati fenomena tinggi rendahnya harga diberbagai negara, tanpa mengajukan konsep apapun tentang kebijakan control harga. Inilah perbedaan Ibnu Khaldun dengan Ibnu Taymiyah. Ibnu Khaldun lebih fokus pada penjelasan fenomena aktual yang terjadi, sedangkan Ibnu Taymiyah lebih fokus pada solusi kebijakan untuk menyikapi fenomena yang terjadi. Oleh karena itu, terlihat bahwa Ibnu Taymiyah tidak menjelaskan secara rinci pengaruh turun-naiknya permintaan dan penawaran terhadap harga keseimbangan. Ia hanya menjelaskan bahwa pemerintah tidak perlu melakukan intervensi harga dengan menentukan harga selama mekanisme pasar berjalan normal. Bila mekanisme pasar berjalan normal, pemerintah dianjurkan melakukan kontrol harga.

Berdasarkan kajian para ulama klasik tentang mekanisme pasar, maka Muhammad Najatullah Shiddiqi, dalam buku *The Economic Enterprise in Islam*, menulis, “Sistem pasar di bawah pengaruh semangat Islam berdasarkan dua asumsi. Asumsi itu adalah rasionalitas ekonomi dan persaingan sempurna. Berdasarkan asumsi ini, sistem pasar di bawah pengaruh semangat Islam dapat

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

dianggap sempurna. Sistem ini menggambarkan keselarasan antar kepentingan para konsumen.”<sup>72</sup>

Adapun yang dimaksud dengan rasionalitas ekonomi, adalah upaya-upaya yang dilakukan oleh produsen (penjual) dan konsumen (pembeli) dalam rangka memaksimalkan kepuasannya masing-masing. Pencapaian terhadap kepuasan sebagaimana tersebut tentunya haruslah diproses dan ditindak lanjuti secara berkesinambungan, dan masing-masing pihak hendaknya mengetahui dengan jelas apa dan bagaimana keputusan yang harus diambil dalam pemenuhan kepuasan ekonomi tersebut.

Sedangkan persaingan sempurna ialah munculnya sebanyak mungkin konsumen dan produser di pasar, barang yang ada bersifat heterogen (sangat variatif) dan faktor produksi bergerak secara bebas. Merupakan satu hal yang sulit bagi kedua asumsi tersebut untuk direalisasikan dalam kenyataan di pasar. Namun demikian, Islam memiliki norma tertentu dalam hal mekanisme pasar. Menurut pandangan Islam yang diperlukan adalah suatu regulasi secara benar serta dibentuknya suatu sistem kerja yang bersifat produktif dan adil demi terwujudnya pasar yang normal. Sifat produktif itu hendaklah dilandasi oleh sikap dan niat yang baik guna terbentuknya pasar yang adil. Dengan demikian, model dan pola yang dikehendaki adalah sistem operasional pasar yang normal. Dalam hal ini Muhammad Nejatullah ash Shiddiqi menyimpulkan bahwa ciri-ciri penting

<sup>72</sup> Muhammad Nejatullah Shiddiqi, *The Economic Enterprise in Islam*, Islamic Publication, Ltd, Lahore, terj. Anas Sidik (Jakarta : Bumi Aksara, 2000), hlm. 82

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pendekatan Islam dalam hal mekanisme pasar adalah: Penyelesaian masalah ekonomi yang asasi (konsumsi, produksi, dan distribusi), dikenal sebagai tujuan mekanisme pasar.

Menurut teori para ilmuwan diatas, dapat disimpulkan pula bahwa penetapan harga yang terjadi pada usaha Bengkel Las Lima Saudara sudah mengandung unsur-unsur yang selaras dengan pemikiran ilmuwan Islam. Hal ini dibuktikan dengan menilik pada kuesioner yang disebar, yang menyatakan bahwa harga tersebut tidak menjadi beban dan masih dalam kategori wajar. Keadaan ini dapat dipastikan bahwa harga yang ditetapkan tidak tedapat unsur dzholim.

Berdasarkan penelitian dengan menggunakan kuesioner ini, praktek dalam usaha Bengkel Las Lima Saudara memenuhi unsur-unsur berniaga yang baik dalam ekonomi Islam. Konsep ekonomi Islam sendiri menekankan pada setiap muamalah itu pada 4 komponen, yaitu:

#### 1. Jujur (*Shiddiq*)

Islam dalam setiap tindakan atau muamalah menekankan pada prinsip kejujuran. Prinsip ini sebagaimana yang diajarkan oleh nabi Muhammad saw dalam melakukan segala aktifitasnya. Adapun berdasarkan penelitian pada usaha Bengkel Las Lima Saudara sudah menjalankan usahanya dengan prinsip ini. Berdasarkan wawancara dengan responden, ibu Rosniati yang bekerja sebagai seorang Pegawai Negeri Sipil, beliau menyatakan bahwa usaha Bengkel Las Lima Saudara ini sangat



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

terbuka mengenai usahanya. Baik hal tersebut mengenai bahan dasar, transparansi harga, sampai pada penggunaan cat pada pesannya.

#### 2. Terbuka (*Tabligh*)

Usaha Bengkel Las Lima Saudara melakukan keterbukaan mengenai segala hal yang berkaitan dengan proses transaksi. Keadaan ini dibuktikan melalui kuesioner yang menyatakan bahwa usaha Bengkel Las Lima Saudara mau menerima masukan ataupun kritikan mengenai produk usahanya. Usaha Bengkel Las Lima Saudara juga menyampaikan segala macam yang berkaitan dengan usaha, baik itu bahan dasar, kelebihan produk, dan bahkan kelemahan dari produk itu sendiri. Berdasarkan wawancara yang dilakukan pada bapak M. Rasyid, beliau menyatakan bahwa usaha Bengkel Las Lima Saudara sangat terbuka mengenai harga. Hal ini juga disampaikan bapak M. Rasyid dengan keterbukaan usaha tersebut beliau tidak memperlakukan harga yang sedikit berbeda dengan usaha bengkel las lainnya.

#### 3. Tepat Janji (*Amanah*)

Usaha Bengkel Las Lima Saudara menurut kuesioner penelitian melakukan prinsip ekonomi Islam yang ketiga, yakni tepat janji atau *Amanah*. Hal ini dibuktikan dari banyaknya pernyataan responden yang menyatakan bahwa penyelesaian pesanan dan pengantaran produk yang dipesan sudah sesuai dengan waktu yang disepakati. Salah satu responden yang bersedia diwawancarai yakni bapak Bukhori. Beliau menyatakan bahwa usaha Bengkel Las Lima Saudara memiliki tanggung jawab dalam pelaksanaan janji terhadap konsumen. Dia juga menyatakan bahwa pada



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

pemesanan nya yang kedua, sedikit terjadi perubahan kesepakatan dikarenakan material yang kurang dan itu bisa dimaklumi.

#### 4. Cakap atau terampil (*Fathanah*)

Adapun prinsip keempat yakni *Fathanah*. Dalam bahasa Arab, *Fathanah* memiliki makna pandai. Sehubungan dengan ekonomi, maka dia disandarkan pada makna cakap atau terampil yang berarti bahwa para karyawan usaha Bengkel Las Lima Saudara memiliki kecakapan dan *skill* yang mumpuni dalam mengerjakan produk pesanan dari konsumen. Hal ini juga dibuktikan dengan banyaknya responden yang menyatakan bahwa produk yang dihasilkan tersebut sesuai dengan apa yang diharapkan sebelumnya oleh konsumen. Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada bapak Zamzami, beliau menyatakan bahwa hasil produk dari pesanannya kepada usaha Bengkel Las Lima Saudara sangat memuaskan. Selain karena sesuai pesanan, hasil desain dan tingkat kerapian pekerjaan juga sangat bagus.

Mengenai unsur yang telah dipaparkan diatas, usaha Bengkel Las Lima Saudara juga menjalin komunikasi yang baik dengan konsumen. Hal ini lah yang dapat disimpulkan bahwa sebagai salah satu alasan yang menyebabkan konsumen meningkat. Konsumen merupakan komponen atau sasaran utama dalam penelitian ini sehingga kepuasan konsumen sangat diutamakan, terutama mengenai harga dan kenyamanan kosnumen.

Ekonomi Islam memiliki pandangan tersendiri dalam penetapan harga, karena didalam Islam tidak hanya berprinsip pada keuntungan sebelah pihak saja melainkan keuntungan bagi kedua belah pihak. Islam sangat menentang yang

## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

namanya penganiayaan atau mengandung unsur dzolim. Berbeda jika keadaan dimana antara penjual dengan pembeli saling rela dan tidak merasa didzolimi di dalam transaksi. Hal ini selaras dengan firman Allah SWT dalam surat An-Nisa' ayat 29:

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: "Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu". (QS. An-Nisa':29)<sup>73</sup>

Sedangkan menurut hadits yang diriwayatkan oleh Anas bin Malik RA, Rasulullah SAW bersabda:

عَنْ أَنَسِ بْنِ مَالِكٍ قَالَ قَالَ عَلِيُّ بْنُ أَبِي هَاشِمٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فَقَالُوا يَا رَسُولَ اللَّهِ قَدْ غَلَا السَّعْرُ فَسَعَّرَ لَنَا فَقَالَ إِنَّ اللَّهَ هُوَ الْمُسَعِّرُ الْقَابِضُ الْبَاسِطُ الرَّازِقُ إِنِّي لَأَرْجُو أَنْ أَلْقَى رَبِّي وَلَيْسَ أَحَدٌ يَطْلُبُنِي بِمَظْلَمَةٍ فِي دَمٍ وَلَا مَالٍ

Artinya: Dari Anas bin Malik, ia berkata: Orang-orang berkata, Wahai Rasulullah, harga telah naik, maka tetapkanlah harga untuk kami. 'Lalu Rasulullah SAW bersabda, sesungguhnya Allah yang menetapkan harga, yang mempersempit, dan yang memperluas, dan aku berharap bertemu dengan Allah sedangkan salah seorang dari kalian tidak menuntutku karena kezhaliman dalam darah atau harta'. (HR. Abu Dawud)<sup>74</sup>

<sup>73</sup> Departemen Agama, *Al-Quran dan terjemahan*, (Bandung : MQS Publising, 2014) Hlm

<sup>74</sup> Muhammad Yusuf Qardhawi, *Halal & Haram dalam Islam*, Hlm.354

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Menurut hadits tersebut, dapat diketahui dan dipahami bahwa penetapan harga ialah merupakan wewenang Allah swt. Adapun jika terdapat penetapan harga oleh manusia dan melanggar ketentuan Allah swt dengan terdapat unsur kedzholiman dan aniaya terhadap konsumen, maka itu merupakan tindakan yang bertentangan dengan firman Allah swt dalam surat An-nisa' ayat 29.

Berdasarkan kuisioner yang penulis sebar kepada konsumen usaha Bengkel Las Lima Saudara, konsumen usaha Bengkel Las Lima Saudara tersebut setuju akan harga yang ditawarkan Bengkel Las Lima Saudara lebih baik dibandingkan dengan usaha bengkel las lain, dikarenakan selain harga yang terjangkau, produk yang dihasilkan juga mengandung kualitas yang baik dan ketahanan yang bagus. Hal ini menyebabkan citra dari usaha Bengkel Las Lima Saudara tersebut positif dan konsumen menjadi semakin meningkat.

Berdasarkan teori di atas, prinsip pada ekonomi Islam mengenai harga ialah tidak terdapat unsur dzholim. Yakni sikap aniaya dari produsen/penjual terhadap konsumen dalam menetapkan harga. Harga tidak akan menjadi masalah yang berarti jika tidak terdapat unsur-unsur yang mencederai konsumen dan harus berlandaskan rela sama rela. Dalam hal ini usaha Bengkel Las Lima Saudara sudah mengaplikasikan nilai-nilai syariah dalam usaha yang dilakukan.